



**Universidad Nacional Mayor de San Marcos**

**Universidad del Perú. Decana de América**

**Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática**

**Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas**

**Implementación de un sistema de soporte de decisiones  
para el área de ventas de la empresa Inkafarma - Perú**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**Para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas**

**AUTOR**

**Jesús Máximo MONTOYA ACUÑA**

**ASESOR**

**Luis SOTO SOTO**

**Lima, Perú**

**2018**



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

## Referencia bibliográfica

---

Montoya, J. (2018). *Implementación de un sistema de soporte de decisiones para el área de ventas de la empresa Inkafarma - Perú*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática, Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

---



12-12  
93-P  
# 616

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS  
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA  
Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas

**Acta de Sustentación del  
Trabajo de Suficiencia Profesional**

Siendo las 20:17 horas del día 22 de febrero del año 2018, se reunieron los docentes designados como Miembros de Jurado del Trabajo de Suficiencia Profesional, presidido por la Dra. Pró Concepción Luzmila Elisa (Presidente), Lic. Angulo Calderón César Augusto (Miembro) y el Dr. Soto Soto Luis (Miembro Asesor) para la sustentación del Trabajo de Suficiencia Profesional Intitulado: **"IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE SOPORTE DE DECISIONES PARA EL ÁREA DE VENTAS DE LA EMPRESA INKAFARMA – PERÚ"**, por el Bachiller: **Montoya Acuña, Jesús Máximo**; para obtener el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas.

Acto seguido de la exposición del Trabajo de Suficiencia Profesional, el Presidente invitó al Bachiller a dar las respuestas a las preguntas establecida por los miembros del Jurado.

El Bachiller en el curso de sus intervenciones demostró pleno dominio del tema, al responder con acierto y fluidez a las observaciones y preguntas formuladas por los señores miembros del Jurado.

Finalmente habiéndose efectuado la calificación correspondiente por los miembros del Jurado, el Bachiller obtuvo la nota de 11 (En letras) Diecinueve.

A continuación la presidenta de jurados la Dra. Pró Concepción Luzmila Elisa, declara al Bachiller Ingeniero de Sistemas.

Siendo las 21:10 horas, se levantó la sesión.

Presidenta

**Dra. Pró Concepción Luzmila Elisa**

Miembro

**Lic. Angulo Calderón César Augusto**

Miembro Asesor

**Dr. Soto Soto Luis**

**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS  
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA  
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**Implementación de un Sistema de Soporte de Decisiones para el Área de Ventas de la  
empresa INKAFARMA – PERÚ**

**Autor:** Montoya Acuña Jesús Máximo

**Asesor:** Soto Soto Luis

**Título:** Informe de Trabajo de Suficiencia Profesional para  
optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

**Fecha:** Diciembre del 2017

---

**RESUMEN**

El presente informe de experiencia profesional describe la Implementación de un Sistema de Soporte de Decisiones para el Área de Ventas de la Empresa Inkafarma Perú. El problema que se identificó fue que la empresa INKAFARMA en el año 2015 detecta que el área de Ventas de la empresa obtenía la información para sus reportes de diferentes fuentes de datos (Inkaventa, Inkaclub, SAP, O7) lo que conllevaba a errores en la información y retrasos en la generación de estos reportes, volviendo ineficiente el proceso de soporte de toma de decisiones y la obtención de los indicadores de ventas (por ejemplo: Cantidad de Ventas, Cantidad de Transacciones, Margen, etc). Ante esto los objetivos que se plantearon y alcanzaron fueron: Construir un único repositorio de información donde se almacene toda la data que necesita el área de Ventas, y así poder dar soporte a la toma de decisiones en línea y brindar reportes de acuerdo con las necesidades de la gerencia de ventas e indicadores de Ventas de forma inmediata y con información precisa y real.

**Palabra claves:** Datamart, Margen, Indicadores, Ineficiente, Soporte a la Toma de Decisiones y Gerencia de Ventas.

**NATIONAL UNIVERSITY OF SAN MARCOS  
FACULTY OF SYSTEMS AND COMPUTER ENGINEERING  
PROFESSIONAL SCHOOL OF SYSTEMS ENGINEERING**

**Implementation of a decision support system for the sales area of the company  
INKAFARMA - PERU**

**Author:** Montoya Acuña Jesús Máximo

**Advisor:** Soto Soto Luis

**Title:** Professional Sufficiency Work Report for opt for the Professional  
Title of Systems Engineer

**Professional Title:** Systems Engineer

**Date:** December 2017

---

**ABSTRACT**

This professional experience report describes the Implementation of a Decision Support System for the Sales Area of the Company Inkafarma Peru. The problem identified was that the company INKAFARMA in 2015 detected that the company's Sales area obtained information for its reports from different data sources (Inkaventa, Inkaclub, SAP, O7), which led to errors in the information and delays in the generation of these reports, making inefficient the process of decision support and obtaining the sales indicators (for example: Quantity of Sales, Number of Transactions, Margin, etc). Given this, the objectives that were raised and reached were: Build a single repository of information where all the data needed by the Sales area is stored, and thus be able to support online decision making and provide reports according to the needs of sales management and sales indicators in a way immediate and with accurate and real information.

**Key words:** Datamart, Margin, Indicators, Inefficient, Support for Decision Making and Sales Management.